

社内大学＋ ～転編入対応編～

1 スピーカー紹介

名前	所属	推薦理由
石川先生	取手校	前職の鹿島学園の経験を踏まえて（年間 30 名程の転編入の実績）
櫻井先生	館山校	昨年度、10 名対応中 9 名出願
堀口先生	かずさ校	昨年度、8 名対応中 5 名出願
阿部先生	真岡校	昨年度、8 名対応中 6 名出願

2 転編入対応で意識していること

●石川先生

★転編入希望で来校する家庭は、**不安**や**絶望**を抱えてやってくる。
→だからこそ、**安心**してもらい、**信頼**してもらうことを心がけている＝総じて、**笑顔になってもらうことが最重要!!**

●櫻井先生

★前籍校のネガティブな要素を**傾聴**し受け止めてあげる。⇒味方（**ファン**）につける

★入学後、しっかり頑張れるかを確認し、**転学後から卒業までの見通しを立てる**＝先を見せて安心させてあげる
→**できることとできないことを確認**し、都合の良いところだけではなく、大変な部分もきちんと伝える
⇒入学後のギャップを埋めてから受け入れ、**不必要な退学の防止**を図る
※実際、館山校は 2023 年度以降、現在（2024 年 10 月 1 日）まで退学 0 件です。

●堀口先生

★保護者・生徒・あわよくば前籍校の先生、**みんなと仲良くなる**。

★**前籍校でつまづいている生徒が多い。保護者も一緒に苦しんでいることが多い**。
→だからこそ、一言も漏らさず聞き手に徹し、心の距離を近づけてから未来に向けた話をするようにしている。

●阿部先生

★転入面談に来る時点で、**転入したい気持ちがある程度ある**。
→だからこそ、どこに不安があるのかヒアリングし、**不安を一つずつ解消してあげる中で、背中を押してあげる**。

3 具体的な工夫

●石川先生

★笑顔を引き出すためにやっていること

○しっかり頑張れば友達と同じタイミングで卒業できることを伝える
⇒**転学することで卒業のタイミングが周りの同級生よりも遅くなることを、たいていの生徒は不安がっている**

○前籍校の話を書くときは、「**お話しできる範囲でいいけど…**」と枕詞をつけるようにしている。
※リアクションの例

・つらい経験をしている様子であれば、「**頑張ったね**」「**もう大丈夫だよ**」

・ずっと我慢していた様子であれば「**もう頑張りがすぎなくていいよ**」

○ゲームが好きな生徒であれば、一緒にゲームをすることもある。
→一緒に楽しんでいる様子を見ると、保護者は微笑ましく思う。 ※相手は選ぶこと。また、やりすぎは注意!!

★お金の話は保護者の方をしっかりと見て話す
→就学支援金は自己負担の可能性もあることなど、**マイナス面もしっかり伝える**。

●櫻井先生

①趣味に着目し、そこを深堀してヒアリングをする。⇒まずは生徒本人に話してもらう。
※音楽やゲームなど、自分がわからないことは「**また今度教えてよ**」と次につなげる話をする

②前籍校のことをヒアリング
→ネガティブなことが多いので、無理に聞かない。①のアイスブレイクを踏まえて**話しやすい雰囲気をつくる**

③入学後の具体的なイメージを与え、モチベーションの形成をする。 ※トーク例：「**一緒に頑張ろうね**」

④やれることとやれないことをきちんと説明し、入学後のギャップを埋めてから受け入れるようにする。

※来校率向上アプローチ（館山校は今年度も昨年度も来校率が高い 今年度＝中 3：90％ 転編：80％）

★1 件 1 件の問い合わせに対して執着を持ってこだわり、**追いかけて切る**→そのため、TEL・メール確認を徹底する

●堀口先生

★来校者が面談シートを書いている間からコミュニケーションをとる
→記載情報から話を広げ、「**この人よくしゃべるな**」という印象から自分のフィールドに持って行く
cf.**自己開示をする人を相手に、話をしたくなる！**（自己開示の返報性）

★緊張をほぐしてから本題へ。相手の話は全て聞き、未来の話をしてネガティブな状態から明るくなるようにする

●阿部先生

★**不安の解消**の仕方を提案し、それを積み重ねて**安心**して帰ってもらう。
→一緒に親身になって、悩みを解決する姿勢を見せる